

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

UKM (Usaha Kecil Menengah) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan – perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini, UKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia. UKM juga memanfaatkan berbagai sumber daya alam yang berpotensi di suatu daerah yang belum diolah secara komersial. UKM dapat membantu mengolah sumber daya alam yang ada di setiap daerah. Hal ini berkontribusi besar terhadap pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia.

Perkembangan ekonomi saat ini menyebabkan perkembangan dunia usaha tumbuh pesat, dan persaingan bisnis yang semakin ketat berdampak terhadap ketatnya seleksi UKM yang bisa tetap bertahan atau memenangkan persaingan. Di dalam menghadapi perkembangan dunia usaha ini, menuntut setiap UKM memiliki strategi dan kualifikasi yang cukup disertai dengan keunggulan bersaing untuk terus bisa berkompetisi.

Dalam upaya mempertahankan bisnisnya, UKM dituntut untuk mulai menerapkan berbagai macam strategi bisnis dalam rangka pengembangan

usaha untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas dan lebih banyak pelanggan. Setiap pelaku usaha UKM tidak hanya dituntut untuk bisa menciptakan produk – produk unik namun juga harus memiliki kemampuan dalam hal memasarkan produk. Penjualan juga menjadi perhatian utama bagi pengelola UKM, karena dalam kondisi persaingan bisnis seperti saat ini penting untuk mempertahankan penjualan agar pelanggan tidak pindah ke produk lain. Apabila efektivitas tercapai maka segala maksud untuk memajukan usaha akan terlaksana dan tercapai dengan baik, tidak sedikit UKM yang terhambat laju operasional karena tidak bisa mempertahankan eksistensi usahanya.

Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh manajer (pemilik UKM) untuk dapat tercapai tujuan usahanya dan meningkatkan kemampuan bersaingnya adalah dengan meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan operasional, serta meningkatkan pengelolaan penjualan yang baik dan benar. Tentu saja dalam melaksanakan kebijakan dan strategi untuk mencapai tujuan UKM, manajer sering menemui berbagai masalah, baik dari pihak internal maupun eksternal UKM itu sendiri dan terkadang masalah tersebut menyebabkan UKM menghadapi hambatan yang lebih besar dalam mencapai tujuannya.

Tantangan utama yang dihadapi oleh wirausahawan UKM adalah terkait dengan penjualan. Pengelolaan penjualan yang baik merupakan faktor kunci yang dapat menyebabkan keberhasilan atau kegagalan UKM. Meskipun banyak faktor lain yang mempengaruhi UKM tetapi persoalan – persoalan di UKM lazimnya muncul akibat kegagalan dalam aktivitas penjualan yang

belum dilaksanakan secara efektif dan efisien. Metode praktis dalam mencapai penjualan yang efektif dan efisien salah satunya adalah dengan menerapkan pengelolaan penjualan yang baik dan benar.

Pengelolaan penjualan merupakan suatu tahapan – tahapan yang dimulai dari proses perencanaan target penjualan, pengaturan – pengaturan penjualan, pengawasan dalam aktivitas penjualan, penggerak sampai dengan proses terwujudnya tujuan penjualan.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada UKM Permata Agro Mandiri Kota Batu. Berdasarkan perbandingan laporan penjualan tahun 2014 dan 2015, terlihat penjualan pada tahun 2015 berjalan kurang efisien, jika dibandingkan biaya pokok penjualan yang selalu naik setiap tahunnya dengan ditetapkan harga jual yang tidak pernah berubah, maka realisasi penjualan hasil labanya akan menurun. Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membantu UKM khususnya pihak manajemen dalam meningkatkan efisiensi penjualan UKM.

Penelitian sejenis telah dilakukan oleh Lestari (2007) dengan judul “Analisis Efektivitas dan Efisiensi Biaya Penjualan pada PT. Gatra Pasuruan.” Hasil penelitian menyimpulkan bahwa penjualan yang dilakukan PT. Gatra Pasuruan kurang berjalan secara efektif tapi sudah berjalan secara efisien.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis terinspirasi untuk melakukan penelitian pada Usaha Makanan Olahan Permata Agro Mandiri dengan judul **“Analisis Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan Pada Usaha Makanan Olahan Di Permata Agro Mandiri Kota Batu”**.

B. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengelolaan penjualan yang dilakukan usaha makanan olahan di Permata Agro Mandiri Kota Batu?
2. Apakah penjualan pada usaha makanan olahan di Permata Agro Mandiri Kota Batu telah dilaksanakan secara efektif dan efisien?

C. TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mendeskripsikan bagaimana pengelolaan penjualan yang dilakukan usaha makanan olahan di Permata Agro Mandiri Kota Batu.
2. Untuk menganalisis tingkat keefektifan dan keefisienan penjualan pada usaha makanan olahan di Permata Agro Mandiri Kota Batu.

D. MANFAAT PENELITIAN

1. Penelitian ini dilakukan untuk menambah pengetahuan, khususnya mengenai efektivitas dan efisiensi penjualan dalam UKM.
2. Hasil penelitian ini bisa menjadi bahan pertimbangan manajer atau pemimpin usaha makanan olahan Permata Agro Mandiri dalam masalah keefektifan dan keefisienan penjualan.
3. Sebagai bahan referensi dan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya yang memiliki objek yang sama atau yang membahas tentang efektivitas dan efisiensi penjualan.